RÉF: 125058

Intelligence Emotionnelle et neurosciences: les clés de la relation client

Venez découvrir en quoi l'Intelligence Emotionnelle joue un rôle cruciale dans vos relations et notamment dans vos interactions commerciales.
C'est au travers des dernières recherches en neurosciences que nous explorerons ce sujet passionnant qui vous permettra de mieux en comprendre les mécanismes de l'IE. Nous identifierons et apprendrons à mettre en oeuvre de nouvelles stratégies de communication pour gérer les situations sensibles et établir avec vos interlocuteurs des relations constructives et durables dans le temps.
Formation éligible à la Loi Alur

Pédagogie

- Formation action : alternance d'apports théoriques et de mises en pratiques sur des situations données et d'autres apportées par les apprenants. Echanges entre apprenants et activités de jeux de rôles.

Public concerné

- Professionnels de la relation client - commerciaux
- Conseillers immobiliers
- Indépendant et profession libérale

Prérequis

- Aucun

Modalités d'évaluation

- jeux de questions/réponses, exercices pratiques, mises en situation

Intervenante

Isabelle Charton **Isabelle Charton** icharton@coapi.fr | 0660392614

Inter

- Durée 7 heures
- Prix : 245.00 € HT

Formation éligible LOI ALUR. Finançable par votre OPCO

Intra

- Durée 7 heures
- Formateur Isabelle Charton
- Prix : sur demande

Formation éligible Loi ALUR. Finançable par votre OPCO

Accessibilité de nos prestations pour les publics en situation de handicap

Accessibilité de nos prestations pour les publics en situation de handicap ou autres spécificités (merci de nous signaler avant l'entrée en formation les caractéristiques de votre situation pour l'adaptation des modalités de la prestation).